

Peningkatan Kapasitas Pelaku Usaha Keripik Singkong Mentah di Kabupaten Solok melalui Pelatihan Manajemen Usaha dan Penguatan Nilai Spiritual

Capacity Building for Raw Cassava Chip Micro-Entrepreneurs in Solok Regency through Integrated Business Management Training and Spiritual Value Reinforcement

Yohan Fitriadi¹, Wellia Novita^{2*}, Puspita Rama Nopiana³

^{1,2} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI “YPTK” Padang, Indonesia

³ Prodi Akuntansi, STIE Galileo Batam, Indonesia

Korespondensi penulis : wellianvt1@gmail.com

Article History:

Received: Mei 12, 2025;

Revised: Juni 25, 2025;

Accepted: Juli 15, 2025;

Published: Juli 30, 2025;

Keywords: Cassava Chips, Financial Management, Holistic Training, MSMEs, Spiritual Entrepreneurship

Abstract: This community service program aims to improve the capacity of 25 raw cassava chip MSMEs in Solok Regency through holistic training that integrates managerial, collaborative, and spiritual aspects. The activities are designed with the real needs of business actors in mind, both in terms of technical business management skills and strengthening business ethics values. The training is conducted in a classical manner through the delivery of entrepreneurship and financial management materials covering basic business management concepts, simple marketing strategies, and cash flow management. In addition, participants participate in group simulations and ice-breaking games to foster a spirit of collaboration and build trust among business actors. Assistance in financial recording practices is carried out using the financial records application v1.1, which is designed to facilitate recording daily transactions, tracking production costs, and simple profit and loss analysis. A special contemplation session is also held to foster awareness of ethics and spirituality in entrepreneurship, including the importance of honesty, social responsibility, and sincere intentions in running a business. The program is evaluated through a 20-question digital quiz taken by all participants. The evaluation results show a significant increase in the understanding of basic management concepts, cash flow recording skills, and a responsible attitude in managing the business. These findings confirm that a values-based training approach combined with hands-on practice can effectively strengthen the foundations of MSME sustainability, both in terms of operational performance and moral resilience. Given the positive results, this program is recommended for replication in other regions with similar business characteristics. Continued support from local governments, educational institutions, and business partners is essential to expand the program's impact, ensure business sustainability, and foster competitive and integrated community-based economic growth.

Abstrak

Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas 25 pelaku UMKM keripik singkong mentah di Kabupaten Solok melalui pelatihan holistik yang mengintegrasikan aspek manajerial, kolaboratif, dan spiritual. Kegiatan dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan nyata pelaku usaha, baik dari sisi keterampilan teknis pengelolaan usaha maupun penguatan nilai-nilai etika bisnis. Pelatihan dilaksanakan secara klasikal melalui penyampaian materi kewirausahaan dan pengelolaan keuangan yang mencakup konsep dasar manajemen usaha, strategi pemasaran sederhana, dan pengelolaan arus kas. Selain itu, peserta mengikuti simulasi kelompok dan permainan ice-breaking untuk menumbuhkan semangat kolaborasi dan membangun kepercayaan antar pelaku usaha. Pendampingan praktik pencatatan keuangan dilakukan menggunakan aplikasi catatan keuangan v1.1, yang dirancang untuk memudahkan pencatatan transaksi harian, pelacakan biaya produksi, dan

analisis laba rugi sederhana. Sesi khusus kontemplasi juga diselenggarakan untuk menumbuhkan kesadaran etika dan spiritualitas dalam berwirausaha, termasuk pentingnya kejujuran, tanggung jawab sosial, dan niat tulus dalam menjalankan usaha. Evaluasi program dilakukan melalui kuis digital berisi 20 soal yang diikuti oleh seluruh peserta. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman konsep manajemen dasar, keterampilan pencatatan arus kas, serta sikap tanggung jawab dalam mengelola usaha. Temuan ini menegaskan bahwa pendekatan pelatihan berbasis nilai yang dipadukan dengan praktik langsung dapat secara efektif memperkuat fondasi keberlanjutan UMKM, baik dari sisi kinerja operasional maupun ketahanan moral. Dengan hasil yang positif, program ini direkomendasikan untuk direplikasi di wilayah lain dengan karakteristik usaha serupa. Dukungan berkelanjutan dari pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan mitra bisnis sangat diperlukan untuk memperluas dampak program, memastikan keberlanjutan usaha, dan mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis komunitas yang berdaya saing dan berintegritas.

Kata Kunci: Keripik Singkong, Kewirausahaan Spiritual, Manajemen Keuangan, Pelatihan Holistik, UMKM.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan fondasi utama perekonomian nasional, dengan kontribusi signifikan dalam menyerap tenaga kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi, terutama di daerah pedesaan (Sugiyarsih, 2019). Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2023), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional (Roudhotun Nurul Janah & Roi Seston Tampubolon, 2024). Data Kadin Indonesia (2023) juga mencatat bahwa terdapat lebih dari 66 juta unit UMKM di Indonesia, yang menyerap sekitar 117 juta tenaga kerja dan menghasilkan kontribusi PDB sebesar Rp 9.580 triliun (Kadin Indonesia, 2023). Fakta ini menunjukkan bahwa penguatan UMKM bukan hanya penting secara ekonomi, tetapi juga strategis dalam konteks pemerataan kesejahteraan dan pengurangan kesenjangan sosial.

Pada tingkat daerah, khususnya Kabupaten Solok, UMKM menjadi sektor utama dalam mendukung ekonomi lokal. Salah satu komoditas unggulan yang berkembang di Kecamatan X Koto Singkarak adalah usaha keripik singkong mentah. Wilayah ini memiliki keunggulan komparatif dalam hal ketersediaan bahan baku ubi kayu yang melimpah, namun belum sepenuhnya dioptimalkan secara manajerial. Berdasarkan survei terhadap 25 pelaku usaha, ditemukan berbagai kendala seperti belum adanya pencatatan keuangan yang rapi, kesulitan dalam menentukan harga berbasis biaya produksi, serta lemahnya kerja sama dan komunikasi antarpelaku usaha. Selain itu, aspek penting seperti nilai spiritual, etika berwirausaha, dan tanggung jawab sosial juga belum terintegrasi dalam pengelolaan usaha sehari-hari.

Menariknya, hampir seluruh pelaku UMKM di wilayah ini telah memiliki dan menggunakan telepon pintar (*smartphone*) dalam kehidupan sehari-hari. Sayangnya, pemanfaatan perangkat tersebut masih sebatas untuk komunikasi dan media sosial, belum

dimaksimalkan sebagai alat bantu manajerial usaha. Penggunaan aplikasi sederhana berbasis *smartphone* dapat secara signifikan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan (Rahayu et al., 2022), mendokumentasikan transaksi, hingga merancang strategi pemasaran (Puspitasari et al., 2019). Dalam konteks ini, pelatihan yang diarahkan untuk mengenalkan aplikasi pencatatan keuangan *digital* melalui *smartphone*, seperti catatan keuangan v1.1, menjadi sangat relevan dan mudah diadopsi oleh peserta. Aplikasi ini memungkinkan pelaku usaha memisahkan secara jelas antara keuangan rumah tangga dan keuangan usaha, sebuah tantangan klasik (Gantino & Setiyati, 2024) yang umum terjadi dalam UMKM skala rumah tangga.

Secara teoritis, tantangan ini mencerminkan rendahnya literasi manajerial dan kewirausahaan di kalangan pelaku usaha mikro. Keberhasilan usaha kecil tidak hanya bergantung pada modal dan produk, tetapi juga pada kemampuan mengelola sumber daya secara efisien (Basuki, 2023), membuat keputusan berbasis data, serta mengembangkan nilai-nilai kewirausahaan seperti inovasi, tanggung jawab, dan kolaborasi. Di sisi lain, pendekatan berbasis spiritualitas bisnis seperti yang dijelaskan oleh menunjukkan bahwa nilai-nilai religius dapat mendorong perilaku etis, disiplin, dan tanggung jawab sosial yang mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang (Lazuardi et al., 2024).

Sayangnya, berbagai program pelatihan UMKM yang telah diselenggarakan cenderung bersifat sektoral dan parsial (Aisyah et al., 2025). Pelatihan yang hanya berfokus pada aspek teknis, tanpa membangun karakter wirausaha dan kerja tim, berdampak pada rendahnya kesinambungan praktik usaha setelah pelatihan berakhir (Achta Pratama et al., 2025). Akibatnya, pelaku usaha sering kembali pada kebiasaan lama yang tidak produktif. Hal ini menunjukkan perlunya pendekatan baru yang lebih holistik menggabungkan aspek teknis, sosial, spiritual, serta dukungan teknologi sederhana (Hatta & Sandi, 2025) agar program pengembangan UMKM menjadi lebih kontekstual, aplikatif, dan berkelanjutan.

Menanggapi tantangan tersebut, tim dosen dari Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang dan berkolaborasi dengan STIE Galileo Batam menyusun program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) untuk memberikan pendampingan terpadu kepada pelaku usaha keripik singkong mentah di Kabupaten Solok. Program ini tidak hanya menasar peningkatan kapasitas teknis seperti pelatihan kewirausahaan, manajemen keuangan, dan pemasaran, tetapi juga memasukkan elemen kontemplasi dan nilai spiritual ke dalam pembelajaran. Selain itu, program ini memperkenalkan penggunaan *smartphone* sebagai alat bantu bisnis melalui pelatihan penggunaan aplikasi pencatatan keuangan, agar peserta dapat dengan mudah

mencatat pemasukan dan pengeluaran secara harian langsung dari ponsel mereka. Dengan demikian, pelatihan tidak hanya meningkatkan kompetensi teknis dan nilai moral, tetapi juga mendorong *transformasi digital* yang sesuai dengan konteks UMKM lokal.

2. METODE

Kegiatan pelatihan ini diinisiasi oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Solok sebagai bagian dari upaya pemberdayaan UMKM lokal. Pelatihan dilaksanakan pada 23 Juni 2025 dan diikuti oleh 25 pelaku usaha keripik singkong mentah yang berasal dari Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok, khususnya dari wilayah Jorong Kapuh Sumani yang dikenal sebagai sentra penghasil ubi kayu. Kegiatan ini merupakan bagian dari PKM, dimana Tim Dosen yang dilaksanakan bersama Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Solok. Adapun metode yang digunakan dalam kegiatan ini sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan PKM

Metode pelaksanaan dirancang dalam lima tahapan utama yang terintegrasi: asesmen awal, pelatihan klasikal, simulasi kolaboratif, pendampingan langsung, dan evaluasi akhir. Media *offline* dan *online* disajikan oleh tim PKM selama kegiatan berlangsung, sehingga kolaborasi tim dalam menambah ilmu pengetahuan dan wawasan kepada masyarakat agar permasalahan usaha yang sedang dihadapi mendapatkan solusi yang bermanfaat dari kegiatan PKM.

1. Asesmen Awal (*Pre-Test* & Wawancara)

Sebelum pelatihan dimulai, dilakukan asesmen awal melalui kuesioner dan diskusi terfokus untuk mengidentifikasi kebutuhan peserta. Hasilnya menunjukkan mayoritas pelaku UMKM masih lemah dalam pencatatan keuangan, pemahaman manajemen usaha, serta kurangnya pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga. Selain itu, sebagian besar belum pernah mengikuti pelatihan formal dan masih mengandalkan intuisi dalam

pengambilan keputusan usaha. Data ini menjadi dasar untuk merancang materi pelatihan yang relevan dan kontekstual.

2. Pelatihan Klasikal

Materi pelatihan dikembangkan berdasarkan teori kewirausahaan dan literasi keuangan. Aspek kewirausahaan merujuk pada *Theory of Planned Behavior* (Ridha et al., 2025) dan *Entrepreneurial Competency Theory* (Dhamayantie & Fauzan, 2017), yang menekankan pentingnya sikap, keterampilan, dan kesiapan dalam berwirausaha. Pelatihan ini membekali peserta dengan pemahaman tentang konsep bisnis, orientasi pasar, serta kesiapan menghadapi risiko usaha. Dalam literasi keuangan, pelatihan mengacu pada *framework* OECD, untuk meningkatkan kapasitas peserta dalam mencatat arus kas, membuat anggaran usaha, dan memisahkan keuangan pribadi dari usaha. Sementara untuk strategi pemasaran, digunakan pendekatan *Marketing Mix 4P* (Muhammad Yusuf & Nuuridha Matiin, 2023) dan *Local Brand Strategy* (Martono & Prameswari, 2021) dengan fokus pada produk lokal, harga kompetitif, promosi komunitas, dan saluran distribusi berbasis media sosial seperti *WhatsApp* dan *Facebook*.

3. Simulasi dan Kolaborasi Kelompok

Salah satu sesi penting dalam kegiatan pelatihan pengembangan usaha keripik singkong adalah sesi simulasi dan kerja sama tim yang dirancang menggunakan pendekatan *Experiential Learning* (Nuryanti S., 2016). Pendekatan ini menekankan pada keterlibatan langsung peserta melalui pengalaman nyata sebagai media pembelajaran, sehingga mampu membangun pemahaman konseptual sekaligus keterampilan praktis secara simultan. Sesi ini bertujuan untuk menumbuhkan nilai-nilai kerja tim, komunikasi efektif, kolaborasi, dan semangat kolektif antar pelaku UMKM, yang merupakan aspek penting dalam membangun ekosistem usaha yang berdaya saing. Dengan menghadirkan simulasi dan permainan kelompok, peserta tidak hanya menjadi objek pelatihan, tetapi juga subjek aktif dalam proses pembelajaran. Beberapa aktivitas yang dilaksanakan dalam sesi ini antara lain:

- a. Menggambar Impian di Kertas Plano. Peserta diminta untuk menggambarkan visi atau impian usahanya secara visual. Aktivitas ini membantu peserta mengenali tujuan usaha secara lebih konkret dan menyadari pentingnya merencanakan masa depan usaha secara kolektif.

- b. Membuat Yel-Yel Kelompok. Setiap kelompok diminta membuat yel-yel sebagai bentuk identitas dan kekompakan. Aktivitas ini membangun antusiasme, kreativitas, dan rasa memiliki dalam kelompok, sekaligus melatih keterampilan komunikasi non-verbal yang penting dalam pemasaran dan presentasi usaha.
- c. Permainan Mematahkan Pensil dengan Satu Jari. Seorang peserta memegang satu batang pensil secara horizontal, sementara peserta lain ditantang untuk mematahkannya hanya dengan satu jari, seperti jari telunjuk. Banyak peserta awalnya ragu atau tidak percaya diri karena menganggap pensil terlalu kuat. Namun, ketika ada yang mencoba dengan keyakinan, pensil berhasil dipatahkan. Aktivitas ini menjadi simbol penting dalam menanamkan keberanian untuk mencoba, mengatasi ketakutan, dan membuktikan bahwa keterbatasan sering kali hanya bersumber dari persepsi, bukan kenyataan.
- d. Permainan *Estafet Kata*. Dalam permainan ini, peserta dilatih untuk menyampaikan informasi secara berantai dari satu anggota ke anggota lainnya. Aktivitas ini memperkuat kemampuan mendengarkan secara aktif dan menyampaikan pesan secara akurat dua kompetensi penting dalam koordinasi usaha dan pelayanan pelanggan. Melalui permainan-permainan tersebut, peserta mengalami sendiri dinamika kerja sama, konflik kecil, dan strategi komunikasi dalam kelompok.

Dengan melakukan refleksi bersama di akhir sesi, peserta diajak untuk menarik pembelajaran dari pengalaman yang mereka alami secara langsung, sesuai dengan prinsip dasar *Experiential Learning Cycle* yang mencakup: konkret pengalaman, refleksi, konseptualisasi abstrak, dan eksperimen aktif. Artinya sesi ini tidak hanya menjadi sarana penyegaran (*ice breaking*), tetapi juga menjadi wadah pembentukan karakter kewirausahaan yang kolektif dan partisipatif, yang sangat relevan dengan kebutuhan pengembangan UMKM lokal.

4. Pendampingan Langsung dengan Aplikasi Digital

Peserta kemudian dibimbing dalam praktik pencatatan arus kas harian dan penetapan harga berbasis biaya menggunakan aplikasi Catatan Keuangan v1.1 yang dikembangkan oleh Chad Verbruggen. Aplikasi ini membantu pelaku usaha mencatat pemasukan dan pengeluaran secara digital langsung dari ponsel, termasuk memisahkan pengeluaran rumah tangga dan usaha. Hal ini sangat relevan bagi UMKM skala rumah tangga yang belum memiliki pembukuan formal. Fitur-fitur ini sangat relevan bagi UMKM skala rumah tangga, yang umumnya belum memiliki sistem pembukuan formal. Dengan

antarmuka yang sederhana, aplikasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi pencatatan, tetapi juga membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan keuangan yang lebih tepat. Selain itu, peserta juga belajar menetapkan harga jual berdasarkan akumulasi biaya, sehingga dapat menjaga keberlanjutan usaha sekaligus meningkatkan profitabilitas secara rasional dan terukur.

5. Sesi Kontemplasi (*Refleksi Nilai Spiritual*)

Sebagai penutup rangkaian pelatihan, dilakukan Sesi Kontemplasi (*Refleksi Nilai Spiritual*) yang bertujuan untuk memperkuat dimensi etika dan spiritualitas dalam kewirausahaan, terutama bagi pelaku UMKM yang sebagian besar adalah perempuan dan ibu rumah tangga. Sesi ini menjadi ruang bagi peserta untuk berhenti sejenak, merefleksikan kembali tujuan mereka berusaha, serta menyadari nilai-nilai luhur yang melandasi perjuangan ekonomi keluarga. Dalam suasana yang lebih tenang dan hening, peserta diajak untuk merenungkan makna bekerja bukan hanya sebagai kegiatan ekonomi, tetapi juga sebagai bagian dari ibadah, amanah, dan pengabdian kepada keluarga. Narasi *spiritual* ini ditekankan agar para pelaku usaha tidak kehilangan arah ketika menghadapi tantangan, serta mampu menjaga integritas, kejujuran, dan keberkahan dalam usaha.

6. Evaluasi Akhir (*Post-Test Digital*)

Setelah seluruh rangkaian kegiatan, dilakukan evaluasi akhir menggunakan aplikasi digital Quizizz yang berisi 20 soal pilihan ganda dan isian singkat mencakup aspek kewirausahaan, pemasaran, produksi, dan keuangan. Hasil evaluasi dari 25 peserta menunjukkan peningkatan skor secara signifikan, dengan mayoritas peserta menjawab lebih dari 70% soal dengan benar. Hal ini mengindikasikan bahwa pendekatan pelatihan yang menyeluruh, aplikatif, dan bernilai mampu meningkatkan kapasitas teknis sekaligus karakter wirausaha peserta.

3. HASIL

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan oleh Tim PKM menunjukkan sejumlah capaian penting yang tidak hanya berdampak pada aspek teknis usaha, tetapi juga pada dimensi sosial dan spiritual para pelaku UMKM keripik singkong mentah di Kabupaten Solok. Secara umum, pendekatan yang digunakan berhasil membentuk model intervensi yang bersifat holistik dan kontekstual.

Hasil Tahap Perencanaan

Tahap perencanaan dimulai dari survei awal terhadap objek yang menjadi Sasaran PKM. Peserta merupakan bagian dari pelaku UMKM yang sebagian besar menjalankan usaha dalam skala rumah tangga dan bersifat *informal*. Berikut grafik persentasi pelaku usaha berdasarkan kapasitas produksi sebagai berikut:



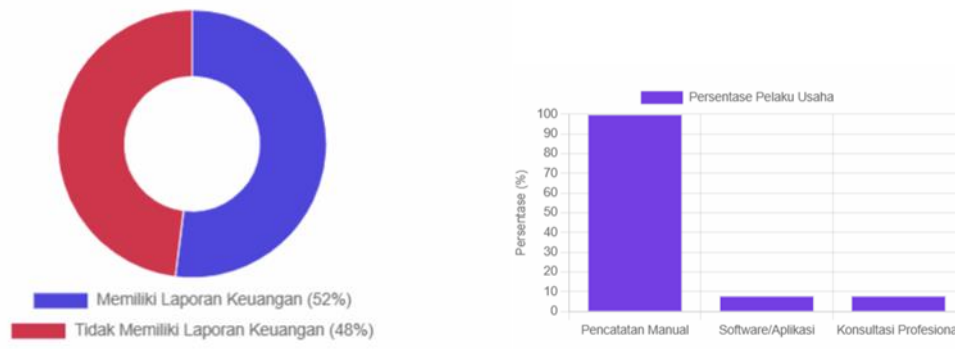
Gambar 2. Persentase pelaku usaha berdasarkan kapasitas produksi

Selanjutnya hasil survei terhadap 25 pelaku usaha keripik singkong mentah menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang paling dominan digunakan adalah penjualan langsung ke konsumen melalui toko fisik atau rumah, yang dipilih oleh 84% responden. Pendekatan ini menandakan kuatnya ketergantungan pelaku usaha pada jaringan lokal dan metode konvensional dalam menjangkau pembeli. Sementara itu, hampir separuh responden juga memanfaatkan pasar tradisional sebagai saluran distribusi utama. Namun, pemanfaatan media sosial, kolaborasi dengan agen, serta *platform e-commerce* masih tergolong rendah, masing-masing di bawah 15%. Fakta ini mengindikasikan adanya tantangan dalam *adopsi teknologi digital* dan perlunya strategi pemasaran yang lebih adaptif agar pelaku usaha dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk di era digital. Grafik pelaku usaha berdasarkan strategi pemasaran sebagai berikut:



Gambar 3. Persentase Pelaku Usaha Berdasarkan Strategi Pemasaran

Selain itu seluruh peserta mengelola usaha produksi keripik singkong mentah. Produk yang dihasilkan umumnya dipasarkan dalam bentuk curah atau kiloan, dan belum banyak yang mengembangkan kemasan menarik atau identitas merek usaha. Skala usaha masih tergolong mikro, dengan kapasitas produksi terbatas dan minimnya peralatan modern. Sebagian besar proses produksi dilakukan secara manual, mulai dari pengupasan, pemotongan, hingga penggorengan. Pelaku usaha berdasarkan pengelolaan keuangan dapat dilihat pada grafik sebagai berikut:



Gambar 4. Persentase Pelaku Usaha Berdasarkan Metode Pengelolaan Keuangan

Hasil asesmen awal menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki kemampuan manajerial yang memadai. Mereka tidak memiliki catatan arus kas, belum memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan, bukan berdasarkan analisis biaya. Pengetahuan tentang pemasaran digital dan strategi distribusi juga masih terbatas. Selain aspek teknis, aspek kelembagaan seperti kerja tim dan kolaborasi antar pelaku usaha juga masih lemah. Setiap unit usaha berjalan sendiri-sendiri tanpa ada forum komunikasi atau jaringan kerja yang terkoordinasi.

Terakhir sebanyak 70% peserta menyampaikan bahwa pencapaian terbesar mereka dalam menjalankan bisnis adalah kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan keluarga, membantu keuangan rumah tangga, dan meningkatkan kesejahteraan anggota keluarga. Temuan ini mencerminkan bahwa motivasi utama para pelaku usaha bukan semata-mata mengejar keuntungan finansial, melainkan menjadikan bisnis sebagai sarana untuk memberikan stabilitas dan dukungan bagi keluarga. Dalam konteks ini, keluarga menjadi pusat orientasi keberhasilan, yang memberi makna mendalam atas setiap langkah dan keputusan bisnis yang diambil.

Hasil Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Tahap pelaksanaan kegiatan memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM usaha keripik singkong mentah Kab. Solok melalui pelatihan manajemen usaha dan penguatan nilai spiritual dengan uraian sebagai berikut:

1. Peningkatan Literasi Manajerial

Salah satu capaian *signifikan* dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta terhadap konsep dasar manajemen usaha. Melalui sesi pelatihan klasikal dan pendampingan langsung, peserta menerapkan pencatatan arus kas harian menggunakan buku kas sederhana dan mulai memahami pentingnya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha. Program aplikasi Catatan Keuangan versi 1.1 yang dikembangkan oleh Chad Verbruggen diajarkan kepada mereka untuk membantu pelaku usaha mikro dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran secara terstruktur dan mudah digunakan, apalagi tidak terbiasa dengan sistem akuntansi formal. Foto kegiatan dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 5. Foto Sesi Manajemen Keuangan dengan Aplikasi Catatan Keuangan

Aplikasi ini dipilih karena relevan dengan karakteristik pelaku usaha rumah tangga yang umumnya menghadapi tantangan dalam memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi. Berdasarkan hasil pendampingan, mayoritas peserta sebelumnya mencampurkan uang hasil penjualan produk dengan belanja rumah tangga, sehingga sulit untuk mengetahui keuntungan usaha yang sebenarnya.

Melalui pelatihan dan praktik langsung, peserta diajarkan bagaimana menggunakan fitur dasar aplikasi, yaitu pencatatan pemasukan (penjualan) dan pengeluaran (biaya produksi, belanja rumah tangga, dan kebutuhan lainnya). Salah satu fitur unggulan aplikasi ini adalah kemampuannya membedakan antara pengeluaran usaha dan pengeluaran rumah tangga, sehingga memungkinkan pelaku usaha melihat gambaran keuangan usaha mereka secara lebih jernih.

Hasil observasi menunjukkan bahwa peserta mampu mengoperasikan aplikasi ini secara mandiri setelah diberikan pendampingan singkat. Sebagian peserta bahkan menyatakan bahwa mereka baru kali ini menyadari seberapa besar biaya rumah tangga yang selama ini diambil dari pendapatan usaha. Kesadaran ini menjadi titik awal bagi perubahan perilaku finansial yang lebih sehat dan profesional dalam mengelola usaha kecil.

2. Penguatan Nilai *Spiritual* dan Etika Berwirausaha

Sesi kontemplasi yang diberikan dalam pelatihan ini membuka ruang *refleksi* bagi peserta untuk mengaitkan praktik bisnis dengan nilai-nilai *spiritual* dan etika. Dalam sesi ini, peserta diajak merenungkan pentingnya kejujuran, tanggung jawab, kerja ikhlas, serta kesadaran bahwa usaha bukan sekadar mencari keuntungan, tetapi juga sebagai sarana ibadah dan kontribusi sosial.

Kegiatan nilai *spiritual* dan etika berwirausaha mampu memberikan dampak positif terhadap penguatan kerja tim dan kolaborasi usaha. Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM di daerah ini adalah lemahnya kerja sama antar pelaku usaha, yang selama ini cenderung berjalan sendiri-sendiri. Kegiatan simulasi dan diskusi kelompok yang dikombinasikan dengan permainan *ice breaking* seperti menggambar bersama di kertas plano dan penyusunan yel-yel kelompok terbukti efektif dalam membangun dinamika tim, komunikasi, dan solidaritas. Foto salah satu kegiatan saat pelaksanaan kuis dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 6. Foto Sesi Peserta Menyelesaikan Problem Berkelompok

Integrasi nilai-nilai ini memperkuat pendekatan holistik dalam pengembangan UMKM, yang menyerukan perlunya pelatihan yang tidak hanya berorientasi pada keterampilan teknis semata, tetapi juga pada pembentukan karakter wirausaha berbasis etika dan spiritualitas. Dimensi ini menjadi pembeda penting dari pendekatan konvensional yang cenderung fragmentaris dan kurang berkelanjutan.

Tahap Evaluasi Kegiatan

Sebagai bagian dari proses evaluatif, Tim PKM melaksanakan post-test melalui platform digital Quizizz, yang berisi 20 soal tentang manajemen usaha meliputi aspek kewirausahaan, manajemen keuangan, pemasaran, produksi, dan etika usaha. Evaluasi ini diikuti oleh 25 peserta dan bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman mereka setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan.

Soal terdiri dari 18 pilihan ganda dan 2 pertanyaan open-ended. Secara keseluruhan, tingkat keberhasilan peserta dalam menjawab menunjukkan adanya peningkatan pemahaman konseptual dan praktis. Hasil rekapitulasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta mampu menjawab lebih dari 70% soal dengan benar, terutama pada kategori pencatatan keuangan, penentuan harga jual, dan peran etika dalam usaha. Sebaliknya, pertanyaan yang berhubungan dengan strategi pemasaran dan efisiensi produksi masih menunjukkan tantangan tersendiri bagi beberapa peserta. Berikut foto saat peserta sedang mengisi jawaban kuis secara *online*:



Gambar 7. Foto Pengisian jawaban Quizizz

Hasil jawaban Quizizz terdapat beberapa temuan dari kegiatan PKM yaitu: 60% peserta menjawab benar lebih dari 14 soal dari total 20 soal, Rata-rata nilai keseluruhan peserta mencapai 72%, Peserta yang memiliki latar belakang pendidikan minimal SMA menunjukkan performa lebih tinggi dibandingkan yang hanya lulusan SD/SMP, Beberapa peserta menyatakan bahwa mereka baru pertama kali menggunakan aplikasi evaluasi *digital*, namun merasa tertarik karena tampilannya interaktif dan mudah dipahami.

Penggunaan Quizizz ini tidak hanya memberikan data kuantitatif tentang hasil pelatihan, tetapi juga memperkenalkan peserta pada alat evaluasi *digital* sederhana yang bisa digunakan untuk kegiatan belajar-mengajar internal dalam kelompok atau komunitas usaha mereka ke depan. Hasil evaluasi berbasis aplikasi ini bukan hanya alat ukur hasil pelatihan, tetapi juga sarana literasi *digital* dan teknologi yang menjadi bagian dari ekosistem pembelajaran baru bagi pelaku UMKM di era pascapandemi.

4. DISKUSI

Peningkatan Literasi Manajerial

Berdasarkan hasil kegiatan peningkatan literasi manajerial memperlihatkan peserta mampu mengoperasikan aplikasi Catatan Keuangan versi 1.1 secara mandiri setelah diberikan pendampingan pelatihan. Bagi peserta kegiatan yang baru pertama dilakukan bahwa pentingnya pengelolaan keuangan bersarkan ilmu dan pengetahuan terutama dalam mengelola usaha. Pendekatan ini memperkuat pentingnya literasi keuangan berbasis digital dalam konteks pemberdayaan UMKM (Saputri & Arnilasari, 2025). Peningkatan kapasitas manajemen keuangan melalui media digital sangat relevan dalam mendorong efisiensi usaha, *transparansi internal*, serta memperbesar peluang untuk mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Selain itu, aplikasi seperti ini juga membantu pelaku usaha membuat keputusan bisnis berbasis data, bukan semata-mata berdasarkan intuisi.

Dengan kata lain, *integrasi teknologi digital* sederhana dalam pengelolaan keuangan bukan hanya meningkatkan efisiensi pencatatan, tetapi juga berkontribusi terhadap *transformasi* budaya finansial pelaku usaha mikro dari yang sebelumnya bersifat *informal* dan tidak terdokumentasi, menjadi lebih sistematis dan *akuntabel*. Peningkatan ini selaras dengan temuan (Juita, 2016) yang mengidentifikasi lemahnya *akuntabilitas* dan *transparansi* keuangan di kalangan pelaku UMKM di Sumatera Barat sebagai salah satu penghambat utama dalam mengakses pembiayaan dan mengembangkan skala usaha. Oleh karena itu, pelatihan manajerial dasar ini menjadi langkah awal yang penting dalam membangun kapasitas kewirausahaan yang berkelanjutan.

Penguatan Nilai *Spiritual* dan Etika Berwirausaha

Peserta pelatihan dalam menjalankan usaha sangat membutuhkan nilai-nilai Integrasi nilai-nilai dalam memperkuat diri untuk pengelolaan pengembangan UMKM kedepannya. Pelatihan juga tidak hanya mengutamakan keterampilan teknis saja, namun juga memberikan nilai spiritual dan etika berwirausaha dengan tujuan pembentukan karakter wirausaha yang berbasis etika dan menanamkan spiritualitas, sehingga muncul jiwa usaha yang berkelanjutan.

Partisipasi aktif dalam sesi ini menunjukkan adanya peningkatan kapasitas interpersonal yang penting dalam mendorong kolaborasi usaha, pertukaran informasi, dan kemungkinan pembentukan kelompok usaha bersama ke depan. Pendekatan ini sejalan dengan (Feriandy & Wahyu, 2023) bahwa penguatan kerja tim merupakan elemen kunci dalam efektivitas organisasi kecil, termasuk usaha mikro dan rumahan. Respons peserta menunjukkan dampak

positif dari pendekatan ini. Beberapa peserta mengaku lebih sadar akan tanggung jawab moral dalam usaha, lebih disiplin dalam memenuhi pesanan, serta memiliki semangat kerja yang lebih stabil. Hal ini menunjukkan bahwa dimensi spiritual bukan hanya penguat karakter, tetapi juga modal psikologis dan sosial yang penting dalam membangun ketahanan usaha (Fikria et al., 2023).

Kegiatan pelatihan ini juga memberikan penilaian dari peserta, dengan tujuan mengukur pemahaman terhadap pelatihan yang diberikan. Secara metodologis, pemanfaatan teknologi dalam evaluasi ini menjadi bentuk konkret integrasi transformasi digital dalam pelatihan UMKM. Hal ini sejalan dengan (Narimawati et al., 2024) yang menyebutkan bahwa peningkatan keterampilan digital dalam skala sederhana dapat menjadi pintu masuk perubahan perilaku dan penguatan kapasitas usaha mikro dalam jangka panjang.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Program PKM yang dilaksanakan oleh tim Pengabdian berhasil memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan kapasitas pelaku usaha keripik singkong mentah di Kabupaten Solok. Intervensi yang diberikan tidak hanya terbatas pada peningkatan keterampilan teknis seperti manajemen keuangan dan penetapan harga jual berbasis biaya produksi, tetapi juga mencakup aspek pengembangan karakter wirausaha melalui pendekatan kerja tim dan refleksi nilai-nilai spiritual. Salah satu capaian penting adalah meningkatnya kesadaran peserta terhadap pentingnya pencatatan keuangan usaha yang terpisah dari keuangan rumah tangga, didukung oleh penggunaan aplikasi Catatan Keuangan versi 1.1. Hal ini menunjukkan bahwa integrasi teknologi digital sederhana dapat menjadi alat efektif dalam memperbaiki sistem keuangan usaha mikro.

Lebih dari itu, pendekatan *holistic* yang menggabungkan pelatihan teknis, simulasi kolaboratif, dan sesi kontemplatif *spiritual* terbukti mampu membentuk perubahan pola pikir peserta. Mereka tidak hanya bertumbuh sebagai pelaku ekonomi, tetapi juga sebagai individu yang lebih sadar akan etika, tanggung jawab sosial, dan orientasi keberkahan dalam berwirausaha. Secara umum, kegiatan ini menggarisbawahi bahwa penguatan UMKM tidak dapat dilakukan secara parsial, melainkan harus menyentuh tiga dimensi utama: pengetahuan, keterampilan, dan nilai karakter sebagai fondasi keberlanjutan dan daya tahan usaha.

Berdasarkan hasil pelaksanaan program pengabdian ini, disarankan agar model pelatihan holistik seperti ini dapat direplikasi pada sektor UMKM lainnya, baik di bidang pangan maupun nonpangan, dengan penyesuaian terhadap kebutuhan spesifik komunitas lokal. Materi

pelatihan ke depan perlu diperluas mencakup aspek teknologi pengolahan yang lebih *modern*, *strategi digital marketing*, serta edukasi terkait *legalitas* usaha seperti perizinan produk dan registrasi merek. Selain itu, keberhasilan program semacam ini sangat ditentukan oleh sinergi yang kuat antara akademisi, pemerintah daerah, pelaku usaha, dan masyarakat, sehingga perlu dibangun jejaring kolaboratif yang berkelanjutan.

Penerapan aplikasi digital yang mudah diakses seperti Catatan Keuangan versi 1.1 juga direkomendasikan untuk terus didorong dalam rangka meningkatkan literasi keuangan pelaku usaha mikro. Agar dampaknya lebih terukur dan berkelanjutan, program pelatihan idealnya dilengkapi dengan mekanisme *monitoring* dan pendampingan lanjutan selama beberapa bulan pasca pelatihan. Dengan pendekatan tersebut, UMKM tidak hanya akan bertumbuh secara ekonomi, tetapi juga berkembang sebagai entitas yang tangguh, akuntabel, dan berkarakter

ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada peserta pelatihan pelaku UMKM keripik singkong mentah Kab. Solok dan Pemerintah Kabupaten Solok terkhusus Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta pihak-pihak yang membantu pelaksanaan pengabdian. Semoga kegiatan pelatihan manajemen usaha dan penguatan nilai *spiritual* dapat memberikan kontribusi positif bagi dunia akademik dan para pembaca umumnya serta menciptakan atau menumbuhkan gagasan atau ide-ide baru dalam kegiatan PKM berikutnya.

DAFTAR REFERENSI

- Achta Pratama, F., Andika Yufa, N., & Farhan Abimayu, M. (2025). Pengembangan e-learning berbasis spiritual untuk pelatihan digital marketing bagi pelaku UMKM halal di Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 12(1), 210–219. <https://doi.org/10.53429/jdes.v12i1.1355>
- Aisyah, D., Februati Trimurni, & Tambusay, M. D. E. (2025). Pemetaan profil sosial ekonomi usaha mikro, kecil, dan menengah (Studi kasus di 12 kecamatan, Kabupaten Batubara). *SAJJANA: Public Administration Review*, 3(1), 155–166. <https://doi.org/10.32734/sajjana.v3i01.21212>
- Basuki, N. (2023). Mengoptimalkan modal manusia: Strategi manajemen sumber daya manusia yang efektif untuk pertumbuhan organisasi yang berkelanjutan. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(2), 182–192. <https://doi.org/10.15575/jim.v4i2.28606>
- Dhamayantie, E., & Fauzan, R. (2017). Penguatan karakteristik dan kompetensi kewirausahaan untuk meningkatkan kinerja UMKM di Kabupaten Serang. *National Conference on Applied Business, Education, & Technology (NCABET)*, 11(1), 161–176. <https://doi.org/10.46306/ncabet.v2i1.75>

- Feriandy, & Wahyu, E. R. (2023). Dinamika kolaborasi tim dan efisiensi kerja: Kunci keberhasilan pencapaian tujuan organisasi. *Jurnal Cahaya Mandalika*, 3(2), 1763–1770. <https://www.ojs.cahayamandalika.com/index.php/jcm/article/view/2395/1891>
- Fikria, H., Faktor, A., Spiritualitas, P., Kultural, D., Dalam, S., Jiwa, M., Pendidikan, K., Ulum, M., Pendidikan, F., Dan, S., Sosial, K., Menanamkan, D., Kewirausahaan, J., Miftahul, P., Teluk, U., Kalimantan, B., Hukma, B., & Adira, F. (2023). Spirituality and social cultural education factors in instilling an entrepreneurial spirit Miftahul Ulum Teluk Bakong Education. *Journal for Islamic Studies*, 6(4), 334–346. <https://doi.org/10.31943/afkarjournal.v6i4.757.spirituality>
- Gantino, R., & Setiyati, R. (2024). Praktek manajemen persediaan dan laporan keuangan level 2 pada UKM binaan Perum Peruri. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(2), 194–210. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i2.1841>
- Hatta, M., & Sandi, S. (2025). Strategi pemberdayaan UMKM berbasis digital di era ekonomi kreatif. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 1(1), 15–21.
- Juita, V. (2016). Pemanfaatan sistem informasi akuntansi pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sektor jasa perdagangan di Padang, Sumatera Barat. *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*, 9(1), 120–139. <https://doi.org/10.35448/jrat.v9i1.4291>
- Lazuardi, D., Wahyuni, P., Gustina, I., & Mujiatun, S. (2024). Implementasi nilai religius, moral etika, dan tradisi dalam manajemen: Sebuah tinjauan literatur. *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 9(2), 429–444. <http://e-journal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojs/index.php/ijoieb>
- Martono, S., & Prameswari, D. (2021). Strategy to increase sales through brand awareness on local brand instant coffee products. *JMBPrenur: Jurnal Manajemen, Bisnis, dan Kewirausahaan*, 1(2), 59–65.
- Muhammad Yusuf, & Nuuridha Matiin. (2023). Analysis of the effect of the marketing mix on purchasing decisions. *International Journal of Economics and Management Research*, 1(3), 177–182. <https://doi.org/10.55606/ijemr.v1i3.56>
- Narimawati, U., Yani Syafei, M., & Pranata, S. (2024). Penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan keterampilan digital untuk meningkatkan produktivitas masyarakat di Cirebon. *ADIMA Awatara Pengabdian Kepada Masyarakat Jurnal*, 2(4), 42–49. <https://journal.awatarapublisher.com/index.php/adima>
- Nuryanti, S., & B. L. (2016). Manajemen pembelajaran kewirausahaan melalui pendekatan experiential learning di FPEB Universitas Pendidikan Indonesia. *Jurnal Manajerial*, 15(1), 70–86. <https://doi.org/10.17509/manajerial.v15i1.9473>
- Puspitasari, N. P. D., Dhiya, A., Bahari, R., Caksono, D. N., & Mustika. (2019). Penerapan teknologi digital marketing untuk UMKM. *Journal Scientific and Applied Informatics*, 2(2), 165–171.
- Rahayu, P., Suaidah, I., & Wardani, Z. D. (2022). Mampukah digital literacy memengaruhi minat menggunakan aplikasi akuntansi berbasis smartphone bagi UMKM? *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*, 5(2), 173–188. <https://doi.org/10.35138/organum.v5i2.307>

- Ridha, A., Zaimar, F. R., Windarsari, W. R., Hasisa Haruna, & Adriansyah. (2025). Determinan keputusan pembelian konsumen pada produk usaha mikro melalui pendekatan theory of planned behavior. *Jurnal Ilmu Manajemen, Bisnis dan Ekonomi*, 2(6), 491–502.
- Roudhotun Nurul Janah, U., & Roi Seston Tampubolon, F. (2024). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pertumbuhan ekonomi: Analisis kontribusi sektor UMKM terhadap pendapatan nasional di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 1(2), 739–746. <https://teewanjournal.com/index.php/peng>
- Saputri, S. R., & Arnilasari, M. (2025). Eksplorasi pemanfaatan aplikasi keuangan digital dalam penyusunan laporan keuangan oleh pelaku UMKM muda. *Jurnal ...*, 1(1), 121–133.
- Sugiyarsih, S. (2019). Peranan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam pemberdayaan masyarakat. *Cendekia Jaya*, 1(1), 46–51. <https://doi.org/10.47685/cendekia-jaya.v1i1.8>